

ANALISIS PERKEMBANGAN BISNIS *ONLINE* di ERA MODERN MENURUT PANDANGAN ISLAM

Fardian Firmansyah

Mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
fardianfirmansyah999@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ilmiah ini dibuat menggunakan metode penelitian perkembangan kualitatif. Metode penelitian kualitatif ini diartikan sebagai metode penelitian yang berdasarkan dengan filsafat postpositivisme, dimana peneliti dijadikan sebagai instrumen kunci, teknik pengolahan data yang dilaksanakan dengan cara gabungan. Penganalisan data bersifat deduktif, dengan hal ini penulis artikel mencari asumsi-asumsi pertanyaan yang sudah diajukan oleh orang lain dahulu kala. Hal ini dilakukan agar memudahkan dalam proses pengerjaan penelitian ini. Sedangkan teknik pengambilan sampelnya menggunakan teknik snowball sampling, dengan metode ini dapat mendapatkan informasi melalui wawancara. Hal ini juga menjadi peraturan untuk mendapatkan informasi penelitian harus mewawancarai 10 orang. Adapun objek dari jurnal ini berupa tulisan tentang bisnis online yang terus berkembang menurut pandangan Islam. Terkait populasi sendiri tentang bagaimana proses perkembangan bisnis online di zaman yang modern ini. Bisnis *online* sekarang semakin menggigit dari kalangan muda maupun dewasa, karena penghasilan dari bisnis *online* sendiri sangat menggigit. Dimana yang hanya bermodalkan sedikit dapat untung banyak. Adanya jurnal ini untuk memperjelas bagaimana menurut pandangan agama Islam terkait bisnis *online* yang terus berkembang di dalam zaman modern ini. Hasil dari kajian ilmiah ini ialah berdasarkan pandangan Islam terhadap bisnis yang menggunakan sistem *online* yang harus sesuai syariat Islam. Nabi sendiri menyatakan jual beli itu halal. Berbisnis *online* sendiri dapat memberikan dampak yang sangat berpengaruh terhadap masyarakat karena mudah, praktis, dan cepat. Jika ingin berbisnis *online* tidak sesuai syariat Islam yaitu adanya riba, adanya kecurangan, adanya tipu muslihat maka bisnis *online* yang dilakukan tersebut dilarang oleh Islam. Berbisnis model apapun khususnya bisnis *online* dilaksanakan berdasarkan Alqur'an dan Hadits Nabi Muhammad SAW.

Kata Kunci: *Bisnis, Bisnis Islam, Bisnis Online*

Pendahuluan

Di dalam setiap kehidupan pastinya membutuhkan kebutuhan hidup setiap harinya yang diperlukan. Untuk memenuhi kebutuhannya itu setiap manusia mempunyai caranya sendiri-sendiri, baik berbisnis, berdagang, maupun menjadi karyawan di sebuah instansi. Bisnis dan perdagangan sudah menjadi hal wajar di negara kita ini dalam membantu kemajuan dalam bidang ekonomi. Dalam bisnis maupun perdagangan pastinya tidak dilakukan oleh seorang manusia saja dengan kata lain akan terjadinya banyak persaingan di dalam bidang manapun yang terdapat di bisnis maupun perdagangan.

Adanya persaingan yang ketat dalam berbisnis maupun berdagang, akhirnya bermacam usaha sudah diupayakan oleh para pebisnis/usahawan tersebut supaya usahanya itu dapat berjalan apa yang mereka inginkan. Di dalam usaha ini dibentuk dan dijalankan untuk mewujudkan suatu produksi baik itu berupa barang (fisik & digital) maupun jasa. Agar si pelaku usaha ini mendapatkan apa yang mereka inginkan,

prosuksnya tersebut di sebarluaskan dan ada pihak lain untuk membelinya. Dengan kata lain, dibutuhkan strategi pemasaran yang tepat karena pemasaran sendiri ialah salah satu ranah yang paling berperan di dalam suatu usaha.¹

Dalam perkembangan teknologi yang sangat pesat, efeknya terjadinya pergeseran pemasaran dari yang *offline* menjadi online, yang dulunya promosi menggunakan surat kabar, radio, televisi sekarang menggunakan situs web dan media sosial. Media sosial ini bisa berupa Instagram, Youtube, Facebook, Line, dan lain sebagainya. Bisnis *online* di Indonesia mendapati perkembangan yang sangat signifikan, dapat kita lihat terdapat iklan-iklan melalui media sosial. Seakan-akan bisnis *online* sudah menjadi satu kesatuan dalam lingkup masyarakat. Iklan-iklan di media sosial tersebut digunakan oleh kalangan para pelaku usaha / bisnis, baik perusahaan besar, menengah, dan kecil. Mereka ini berlomba-lomba beriklan di media sosial untuk memenuhi kebutuhan konsumen mereka masing-masing.²

Para pedagang tradisional (*offline shop*) kalau dalam transaksinya selalu bertatap muka dalam satu tempat, kelebihanannya berdagang seperti ini bisa mengetahui kualitas produk / barang yang akan dibeli. Dengan adanya kemajuan dalam teknologi yang mengakibatkan banyaknya pengguna internet, perdagangan secara tatap muka tersebut perlahan mulai ditinggalkan dan para pelaku usaha mulai menggunakan sistem jualannya dengan bisnis *online* yang dapat dilaksanakan dimana saja dan kapan saja, terlebih lagi kalau dalam promosi bisa satu Indonesia mengetahui kalau bisnisnya itu melakukan iklan.

Sedangkan bisnis *online* sendiri itu bisa tanpa toko seperti berdagang, cukup menggunakan *gadget* dan internet saja sudah cukup untuk mengawali bisnis *online*, kalau bisnis *online* itu sudah besar dan berkembang bisa menggunakan perangkat seperti komputer. Dengan kehadirannya teknologi yang mengalami kemajuan ini dalam jual beli memberikan dampak yang signifikan, contohnya dalam promosi produk bisa menjangkau calon pembeli dari daerah mana saja, konsumen tidak perlu repot-repot datang ke toko. Walaupun mempunyai dampak yang bagus juga bisnis *online* ini juga mempunyai kekurangan yaitu tidak bisa memastikan kalau kualitas produk itu bagus, banyaknya penipuan di dalam transaksinya tersebut, bisa juga saat pengiriman barang kadang salah alamat juga, resiko kecacatan yang tersembunyi baik secara sengaja maupun tidak sengaja.³

Pengertian Bisnis Online

Bisnis *online* terdapat 2 kata yaitu bisnis dan *online*. Untuk kata bisnis atau usaha memiliki makna sebagai berikut, menurut KBBI ialah suatu upaya yang menguntungkan dalam suatu jual beli, usaha dagang, maupun bidang usaha.⁴ Sedangkan *online* adalah

¹ Ila Novila, "Strategi Pemasaran Pedagang *Offline* Dengan Online Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pakaian Di 15 A Metro Timur)" (Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019), 1, accessed April 29, 2021, <http://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/80>.

² Juli Amirah Nasution, "Makalah Bisnis *Online*" (Sekolah Tinggi Manajemen Logistik Indonesia, 2015), 2, https://www.academia.edu/25860524/MAKALAH_BISNIS_ONLINE.

³ Ila Novila, "Strategi Pemasaran Pedagang *Offline* Dengan Online Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pakaian Di 15 A Metro Timur)," 16.

⁴ "Bisnis," *KBBI Online*, accessed April 29, 2021, <https://www.kbbi.web.id/bisnis>.

sesuatu yang saling berhubungan melalui media komputer, jaringan internet, dan sebagainya.⁵ Adapun kalau dua kata tersebut digabung menjadi bisnis *online* yang mempunyai maksud sebagai berikut, suatu kegiatan agar memperoleh laba dari suatu transaksi jualan barang atau jasa maupun usahanya dan dilaksanakan oleh individu maupun kelompok, keuntungan yang diperoleh tersebut diperoleh karena memenuhi kebutuhan konsumennya, dimana transaksi jual belinya harus menggunakan internet serta menggunakan website, media sosial, atau bisa juga dengan aplikasi *e-commerce* tanpa bertatap muka dalam suatu ruang. Sedangkan menurut para ahli, bisnis online merupakan suatu hal yang tidak berbeda jauh dengan berjualan secara tatap muka, yang membedakannya ini hanya terdapat dalam media yang digunakan dan bagaimana cara mengelola suatu usaha tersebut.⁶

Ini beberapa pengertian dari narasumber yang telah kami wawancarai tentang bisnis *online*:

1. Menurut Shinta, bisnis *online* adalah suatu *marketing* berjualan menggunakan sosial media yang kita punya.
2. Menurut Fanani, bisnis *online* ialah bisnis yang dilakukan secara digital melalui sosial media atau bisa dengan *marketplace*.
3. Menurut Daffa, bisnis *online* merupakan suatu bisnis yang dilakukan seseorang untuk memasarkan suatu produk, dimana pemasaran ini tidak perlu menyewa suatu tempat yang biasanya digunakan sebagai tempat jual beli atau transaksi, kita hanya perlu memfoto produk yang akan dijual, setelah itu memposting foto produk tadi di berbagai sosial media yang kita punya.⁷

Bisnis *online* termasuk dalam kategori jual beli, dimana di Indonesia jual beli menggunakan sistem *online* seperti ini yang penggunaannya menggunakan internet dan memakai media sosial atau aplikasi *E-commerce*. Dengan adanya *E-commerce* ini memperbolehkan para pengusaha memberikan pilihan terhadap produsen-produsen jenis usaha yang disukai maupun yang masih tahap perkembangan serta produsen dapat memilih target pasar terhadap pasar global ataupun hanya dengan memfokuskan pada pasar tertentu.⁸

Di dalam ajaran Islam sendiri, bisnis merupakan serangkaian bentuk kegiatan berupa bisnis dimana tidak mempunyai batasan terhadap jumlah kepemilikan harta, namun dibatasi dengan bagaimana memperoleh hal tersebut dan mengetahui mana harta yang bersifat halal maupun haram. Penjelasan bisnis menurut Islam merupakan salah satu kewajiban manusia untuk selalu mencari rezeki dengan cara yang halal dengan memanfaatkan apapun yang ada di dunia, yang telah disiapkan oleh Allah SWT, sebagaimana dalam QS. Al Mulk ayat 15:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمْ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَأَمْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ

⁵ "Daring," *KBBI Online*, accessed April 29, 2021, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/daring>.

⁶ Nasution, "Makalah Bisnis Online," 3.

⁷ Daffa, "Mahasiswa," *Interview* (Gresik, May 6, 2021), <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.

⁸ Al Fadila Darma Nasri, "Pengaruh Penerapan E-Commerce Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Bengkulu)" (Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017), 3.

Artinya: “Dialah yang menjadikan bumi ini untukmu menjadi mudah, maka berjalanlah dari setiap penjuruannya serta makanlah sebagian dari rizki-Nya.”

Hal yang serupa, Allah berfirman pada QS. Al A’raaf ayat: 10

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعِيشًا قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ

Artinya: “Sejatinya kami telah menempatkan kamu semuanya di bumi dan kami menyiapkan bagimu di muka bumi itu (sumber-sumber) penghidupan.”⁹

Prinsip-Prinsip Bisnis Dalam Islam

Dengan adanya ajaran Islam yang dipraktikkan dalam kehidupan sehari-hari dapat memberikan efek juga terhadap bisnis yang berupa etika-etika atau sikap yang sesuai dengan ajaran Islam. Islam merupakan agama yang pengikutnya paling banyak saat ini dan dengan sempurnanya juga telah memaparkan konsep-konsep lebih dulu dari agama Protestan, namun kebanyakan para pengikutnya kurang memperhatikan dan tidak segera melaksanakan ajaran-ajaran Islam terutama penggunaan prinsip Islam dalam berbisnis. Prinsip-prinsip ini telah dicontohkan oleh Rosululloh, prinsip tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Menjaga Kepuasan Pelanggan

Menjaga kepuasan pelanggan merupakan salah satu prinsip Rosululloh saat melakukan perdagangan, dimana dengan melakukan menjaga kepuasan pelanggan ini Rosululloh selalu melakukan dengan keadilan, kejujuran, serta amanah. Efek dengan menjaga kepuasan pelanggan menurut Rosululloh ini, para pelanggan Rosululloh merasa puas dan tidak merasa dirugikan. disebabkan barang-barang yang telah disepakati kedua belah pihak dalam *ijab qabul* tidak ada dicurangi.

2. Transparansi

Transparansi atau yang biasa disebut sikap jujur. Prinsip kejujuran dalam hal berbisnis itu sangat diperlukan, karena kejujuran ini merupakan prinsip yang paling utama. Transparansi yang dimaksudkan ialah terbuka pada mutu kualitas barang, keadaan barang tersebut masih ada atau kosong. Dengan hal ini agar konsumen tidak merasa kerugikan.

3. Persaingan yang sehat

Di dalam agama Islam, melakukan apapun dengan segala cara merupakan tindakan yang dilarang terutama dalam melakukan muamalah. Islam mengajarkan untuk saling berlomba dalam hal kebaikan, hal ini maksudnya persaingan tersebut tidak bertujuan mematikan usaha dari pesaing namun memberikan sebaik mungkin terhadap usahanya tersebut. Prinsip persaingan sehat ini juga tercantum pada QS. Al Baqarah ayat 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ وَتُدْخُلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِيَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Dan janganlah sebagian dari kamu memakan harta sebagian yang lain di antara kamu dengan menggunakan jalan yang salah dan janganlah kamu membawa kepentingan harta tersebut kepada hakim, agar kamu bisa memakan sebagian dari harta benda orang lain dengan dosa, padahal kamu mengetahui.”

⁹ Norvadewi, “Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip Dan Landasan Normatif),” *Al-Tijary* 01, no. 01 (2015): 36.

menjual sistem yang unik itu, yang akan menjadi cikal bakal bisnis *online* dan akan digunakan di berbagai wilayah di *inggris*.

1. Tahun 1980

Bisnis *online* digunakan secara besar-besaran di Inggris dalam tahun 1980 dan sebagian kecil negara Eropa bagian daratan contohnya Perancis memasarkan *Nissan, General Motors dan Peugeot* dengan menggunakan karakteristik sistem bisnis *online*.

2. Tahun 1992

Pada tahun ini, seorang yang bernama Charls Stack mendirikan toko buku dengan sistem daringnya dan toko ini bernama *Book Stack Unlimited* yang mengalami kemajuan serta sekarang menjadi *Books.com* kemudian ditiru Jeff Bezos di pembuatan websitenya yaitu *Amazon.com* pada dua tahun setelahnya. Tak lupa, *Pizza Hut* ikut campur menggunakan media ini yang akan digunakan dalam memberi tahu bahwa ada toko pizza *online* yang akan dibuka.

3. Tahun 1994

Di tahun 1994 ini, Nescape mempertontonkan *SSL encryption of data transferred online* disebabkan bahwa dianggap hal yang paling utama dari segi bisnis *online* merupakan alat yang digunakan sebagai media yang transaksinya secara *online* aman serta bebas dari pembobolan data.

4. Tahun 1996

Dan pada tahun ini, *eBay* tempat penjualan secara *online* terwujudkan dan akhirnya menjadikan salah satu tempat jual beli secara *online* terbesar hingga sampai sekarang.¹²

5. Tahun 2000-an

Sejujurnya kedatangan awal internet di Indonesia pada tahun 1990-an akan tetapi pada waktu itu belum banyak penggunaanya. Sejak tahun 2000-an bisa dipakai oleh khalayak umum secara bebas dan pada tahun inilah toko-toko *online* mulai bermunculan. Salah satunya toko *online* pertama pada waktu itu Toko Bagus, barang yang dijualnya antara lain obat kuat, jamu, dan *ebook*. Akhirnya masyarakat mulai sadar dengan adanya internet dapat membantu pekerjaan mereka. Sisi negatifnya pada zaman ini keketatan peraturan transaksi masih jauh beda dengan zaman sekarang yang mengakibatkan terjadinya banyak penipuan dimana-mana, dan membuat pemikiran baru di masyarakat bahwa penggunaan transaksi di dunia maya kurang baik.

6. Tahun 2005

Bisnis *online* mulai digemari pada tahun ini disebabkan *marketplace* dan *online shops* mulai banyak bermunculan dengan menjual aneka barang, tak lupa iklan-iklanpun dilakukan.¹³

Hari demi hari perkembangan bisnis *online* di Indonesia mengalami kemajuan yang sangat pesat. Pada awalnya bisnis *online* kebanyakan jual beli berupa barang,

¹² Nasution, "Makalah Bisnis Online," 4.

¹³ EriI, "Perkembangan Bisnis Online Di Indonesia Saat Ini," *Gudang SSL*, accessed May 5, 2021, <https://gudangssl.id/blog/perkembangan-bisnis-online-di-indonesia/>.

namun dengan kecanggihan teknologi pada era modern ini, jasa juga bisa dijadikan layanan *online* misalnya dalam perbankan. Sebagian nasabah bank sekarang menggunakan *m-Banking*, dengan adanya *m-Banking* ini nasabah bank dapat melakukan transaksi transfer tanpa perlu ke ATM atau cabang bank terdekat, membayar uang kuliah, beli pulsa maupun internet, pembayaran tagihan listrik, dan air.

Adapun transaksi jual beli *online* berupa barang fisik juga mengalami kemajuan yang signifikan seperti *smartphone*, buku, makanan, gitar, pakaian, alat dapur, dan kebutuhan sehari-hari lainnya. Dengan bisnis *online* ini memudahkan penjual bisa mempromosikan barang atau jasanya dengan luas, sedangkan bagi pembeli bisa membeli atau menggunakan barang / jasa yang diinginkan tanpa perlu keluar rumah, bisa mencari sesuatu yang diinginkan itu darimana saja.¹⁴

Hal menarik dalam dunia bisnis *online* ini, dalam melakukan iklan atau promosi bisa dilakukan secara kreatif yang hanya menggunakan *smartphone* dan kuota internet, agar laju bisnis *online* juga semakin baik dan subur. Dimulai dari hal yang paling kecil dulu seperti membuat gambar-gambar menjadi artistik, video promosi bisa berupa video animasi yang unik dan memiliki *story selling* yang menarik juga. Di Indonesia muncul kejadian aneh, dengan hanya membayar orang, produk yang pebisnis *online* itu buat menjadi laku keras. Orang yang dibayar tersebut bisa dikatakan *selebgram* atau *influencer*.

Bahkan di negeri tercinta ini, jika ingin membangun sebuah bisnis *online* tanpa modalpun bisa atau tidak mempunyai keilmuan tentang bisnis. Di era modern ini bisa melakukan bisnis *online* tanpa memerlukan contohnya *reseller* dan *dropshipper*. Hanya modal foto atau video yang bagus untuk promosi itu tidaklah cukup, karena di dalam dunia bisnis *online* pesaingpun juga banyak, maka diperlukan *branding* terhadap bisnisnya agar menjadi pembeda atau memiliki ciri khusus dibanding dengan pesaing-pesaing lain. Dengan *branding* para pebisnis bisa meraup keuntungan berkali-kali lipat meskipun harga jasa atau barang yang ditawarkan mahal.¹⁵

Menurut penelitian oleh lembaga Frost & Sullivan berpendapat bahwa perkembangan bisnis *online* di tanah air ini terjadi pertumbuhan sebanyak 17% tiap tahunnya. Sedangkan menurut Euromonitor transaksi jualan dari bisnis *online* meraih nominal US\$ 1,1 miliar di tahun 2014. Pada tahun 2018 terjadi pertumbuhan yang sangat pesat, ini disebabkan karena bisnis *online* dijalankan oleh para pemain bisnis kecil yang menggunakan promosinya di media sosial contohnya Whatsapp, Instagram, dan Facebook. Dengan nilai 40% dari penjualan di bisnis *online* sumbernya berasal dari perniagaan sosial dan setiap tahunnya itu pasti mengalami peningkatan dua kali lipat. Dalam riset google bahwa Indonesia menggapai nominal US\$ 27 miliar dalam ekonomi digital, hal ini mengakibatkan kalau Indonesia menjadi negara yang mempunyai peringkat pertama di Asia Tenggara.¹⁶

¹⁴ Nasution, "Makalah Bisnis Online," 4.

¹⁵ Eril, "Perkembangan Bisnis Online Di Indonesia Saat Ini."

¹⁶ "Peluang Bisnis 2020: Bisnis Ecommerce Akan Memasuki Tahun Emas," *HSBC Indonesia*, last modified 2020, accessed May 5, 2021, https://www.hsbc.co.id/1/PA_esf-ca-app-content/content/indonesia/personal/offers/news-and-lifestyle/files/articles/html/201907/peluang-bisnis-2020-bisnis-ecommerce-akan-memasuki-tahun-emas.html.

Model-model Bisnis *online*

Bisnis *online* sering kali juga disebut *E-commerce*. *E-commerce* juga memiliki beberapa model antara lain:

1. Model Bisnis C2C (Consumer to Consumer)

Dimana konsumen dengan pelanggan lain atau konsumen lainnya dapat melakukan transaksi jual beli, bisnis ini biasanya melibatkan perorangan. Seorang pembeli atau konsumen dapat mempromosikan atau menjual barang atau jasanya kepada konsumen lain, model bisnis ini terbilang cukup kecil sehingga model bisnis ini cukup populer.¹⁷

Bisnis C2C dibagi menjadi dua yaitu:

- P2P atau *classified*

Peer To Peer yaitu menghubungkan sistem antar pengguna dan mengabaikan mereka dalam pembagian gagasan dan sumber usaha komputer tanpa adanya server umum sehingga dapat menolong individu membuat berita atau informasi yang ada untuk digunakan oleh seseorang dengan menggabungkan para pemakai Web.¹⁸

- *marketplace*

Menggunakan sebuah aplikasi khusus untuk melakukan transaksi, aplikasi ini bukan sosial media melainkan sebuah tempat layaknya pasar berbasis *online*. Selain dapat diakses melalui aplikasi di *smartphone* juga dapat diakses melalui website. Contoh *marketplace* yang ada di Indonesia yaitu Bukalapak, Lazada, Shopee, Tokopedia, Blibli dan lain sebagainya. Dengan demikian *marketplace* bisa menjadi pihak yang ketiga yang berguna menjadi wadah antara pembeli dan penjual dalam melakukan transaksi. Di sini pembeli bisa menjual barang yang apa ia inginkan, sedangkan penjual bisa menjadi pembeli. Dengan kemudahan ini dapat membuat penggunaannya menjadi betah dan nyaman. *marketplace* di luar negeri misalnya Amazon, eBay, Craigslist.¹⁹

Dengan model yang begitu sederhana ini, tidak perlu membutuhkan tenaga lebih sampai meminjam uang sebagai modal usaha, para pelaku dapat tumbuh dengan cepat hingga menjadi bisnis dengan skala yang lebih besar.²⁰ Bisnis C2C ini juga memiliki kelebihan dan kekurangannya tersendiri, sebagai berikut:

1. Kelebihan

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Nimda, "Mengenal E-Commerce," *Universitas Pasundan*, last modified 2012, accessed May 5, 2021, <http://www.unpas.ac.id/mengenal-e-commerce/>.

¹⁹ Maulana Adieb, "Mengenal Model Bisnis C2C, Bisnis Yang Untungkan Sesama Customer," *Glints.Com*, last modified 2021, accessed May 5, 2021, <https://glints.com/id/lowongan/c2c-adalah/#.YJHNKu3ivIV>.

²⁰ "Peluang Bisnis 2020: Bisnis Ecommerce Akan Memasuki Tahun Emas."

Berdasarkan penjelasan dari *Business New Daily* yaitu tidak memerlukan toko fisik, hanya melakukan transaksi penjualan dengan sistem *online*. Hal ini mengakibatkan *customer* tidak perlu menyiapkan modal yang banyak agar bisa membangun sebuah toko. Pernyataan dari *Market Business News*, *customer* kemudian diperoleh agar bisa menekan biaya modal dan berhasil memperoleh keuntungan yang sangat besar dan tinggi.²¹

2. Kekurangan

Meskipun zaman sudah modern ada beberapa *E-commerce* yang menyediakan pembayaran yang sangat tidak memudahkan *customer* dalam transaksi. Kualitas produk masih diragukan apakah kualitasnya bagus sesuai harga atau malah lebih buruk, kendati ini transaksi jual beli *online* maka harus berhati-hati dalam bertransaksi secara *online*. Masih terjadi penipuan seperti barang tidak sesuai, barang tidak dikirim.

Faktor-faktor yang memengaruhi bisnis C2C:

3. Mendapatkan kepercayaan dari *customer*
4. Keamanan dan punya kredibilitas dalam pembayaran
5. Melakukan pemasaran atau iklan
6. Menggunakan media sosial yang penggunaannya harus sangat dimanfaatkan

Dalam perkembangan bisnis C2C ini mengalami kemajuan yang sangat pesat karena sangat sederhana dalam praktiknya. Salah satu *marketplace* Indonesia yang menggunakan basis bisnis C2C ialah Tokopedia. Tokopedia sendiri bisa menorehkan 140,4 juta pengunjung website dari tahun 2018-2019. Dengan melihat semua kegiatan yang serba menggunakan elektronik dan digital, dapat diprediksi kalau bisnis C2C mempunyai masa depan yang bagus.²²

2. Model Bisnis B2C (*Business to Consumer*)

model bisnis ini biasanya mengikutsertakan antara produsen dengan konsumennya secara langsung. Ritel Tradisional sistemnya sama persis dengan model bisnis B2C, kalau dalam era modern ini contohnya toko *online*. Bisnis B2C mengalami peluluhan terhadap bisnis C2C, ini dapat terjadi disebabkan pertimbangan keunggulan yang semakin menyuluruh. Jika konsumen mempunyai kelebihan sendiri dalam penjualannya juga bagus dilihat lumayan terjamin seperti bisnis yang dapat mempunyai bentuk seperti badan usaha.²³

Perlu kita ketahui, bisnis B2C sistemnya menjual barang langsung dari produsen ke konsumen melalui situs website tertentu atau situs *E-commerce*. Yang menjadikan bisnis B2C ini berbeda karena volume dalam pembelian barang lebih rendah dan estimasi harga produk lebih besar dari bisnis B2B, karena pasarnya hanya konsumen / pembeli akhir.²⁴

Kategori utama dalam bisnis B2C:

²¹ Adieb, "Mengenal Model Bisnis C2C, Bisnis Yang Untungkan Sesama Customer."

²² Ibid.

²³ "Peluang Bisnis 2020: Bisnis Ecommerce Akan Memasuki Tahun Emas."

²⁴ "Bisnis Model Dalam Business to Consumer (B2C)," *Rhiel.Id*, last modified 2017, accessed May 5, 2021, <https://rhiel.id/bisnis-model-dalam-business-consumer-b2c/>.

- Penjualan langsung
Produsen membuat website sendiri dan isinya katalog produk semua, sehingga jika pembeli mau melakukan transaksi jual beli harus masuk terlebih dahulu ke website produsen tersebut, hal ini digunakan untuk menghapus perantara (distributor) antara produsen dan konsumen.
- Perantara *online*
Bisnis dengan model ini dibantu oleh penyedia layanan perantara, contoh perantara itu Bukalapak, Tokopedia, Elevenia (*merchant*). Setiap penjualan barang dari produsen, penyedia ini mendapatkan *fee*. Dengan kata lain perantara *online* ini mempunyai fungsi yang sama dengan broker.
- Penjualan berbasis iklan
Agar situs *E-commerce* bisa ada pengunjungnya maka perlu dilakukan promosi, maka dari itu pemilik bisnis harus memilih fasilitator dalam layanan iklan yang tepat. Berjualan dengan berbasis iklan ini adalah situs khusus yang mau menjual jasa pelayanan seperti pemasangan iklan, dimana iklan ini dipasang pada situs yang memiliki *traffic* tinggi agar situs pemilik usaha tadi ramai pengunjungnya. Iklannya nanti akan berupa banner atau video. Kita panggil saja *Google AdWords*, dan menyediakan pelayanan *advertiser*. Dengan membayar jasa tersebut, akhirnya mendapatkan hasil atau upah setiap situs yang menyediakan pemasangan iklan.
- Penjualan yang bersumber dari biaya
Sistem *subscriber* digunakan pada model ini, dimana Anda perlu membayar bantuan yang digunakan, biasanya disebut *google cloud*, bantuan berbasis *cloud* ini memberikan banyak kebebasan dalam administrasi yang berbasis web kepada para *clien*. Contohnya *cloud storage*, *cloud vpn*, *big data* dan developer aplikasi lainnya. Jika ingin menggunakan model seperti ini maka harus membayar, jika tidak maka layanan yang disediakan nanti berhenti.²⁵

3. Model Bisnis B2B (*Business to Business*)

Pada dasarnya di model bisnis B2B ini biasanya melakukan penyediaan barang antar bisnis satu dengan bisnis lain. Di sini para pemain usahanya rata-rata penyedia jasa atau layanan, namun ada juga perusahaan pemasok, perusahaan hosting, dan lain sebagainya. *E-commerce* di Indonesia antara lain Kawan Lama, IndoTrading.com, Ralali.com dan masih banyak lagi. Di Indonesia sendiri bisnis dengan model B2B ini masih sepi peminat oleh pengusaha-pengusaha bisnis.²⁶

²⁵ Ibid.

²⁶ “Kenali 5 Model Bisnis E-Commerce (B2B, B2C, C2C, C2B, B2G) Sebelum Membangun Sistem Untuk Bisnis,” *Softwareseni*, last modified April 30, 2021, accessed May 5, 2021, <https://www.softwareseni.co.id/blog/5-model-bisnis-ecommerce-b2b-b2c-c2c-c2b-b2g>.

4. Model Bisnis C2B (Consumer to Business)

Bisnis C2B ialah dimana konsumen atau pembeli akhir sudah menyiapkan produk atau layanan terhadap suatu perusahaan. Model ini menjadi kebalikan dari bisnis B2C. Contoh *platform* C2B yaitu istockphoto.com dimana website itu menjadi tempat para fotografer individu mendapatkan uang jika ada yang memakai foto hasil jepretannya tersebut. Dengan model bisnis C2B ini, individu berlomba-lomba menjual produk atau jasanya kepada perusahaan yang siap menggunakan barang atau jasa yang disediakan.

5. Model Bisnis B2G (*Business to Government*)

Nama lainnya juga disebut B2A (*Business to administration*), bisnis model ini merupakan bisnis yang bertujuan pada bisnis menjual layanan, produk, dan informasi kepada pemerintah atau kelembagaan di pemerintah. Dengan demikian pihak swasta dapat menunjukkan tendernya pada proyek, produk pemerintah yang mungkin akan dibeli atau digunakan dalam perusahaan pemerintahan mereka. Pemerintah sendiri dapat mengembangkan tendernya melalui proses *e-procurement*, dengan sektor publik bisa menjalankan tender secara transparan dan *online*. Sistem *e-procurement* dikenal di Indonesia dengan sebutan LPSE atau Service Pengadaan dengan Elektronik. Salah satunya yaitu Qlue.co.id.

Dalam B2G ini sangat jarang para konsumen menjualkan layanannya terhadap pemerintah karena banyak yang belum dipraktikkan. Salah satu contoh yang lain dalam B2G ini ialah *hacker* menawarkan jasanya dalam perlindungan dari terorisme *cyber*.²⁷

Tujuan Berbisnis Menurut Islam

1. Target Hasil

Dalam berbisnis tidak melulu berfokus pada profit (*qimah madiyah*), namun juga berfokus pada manfaat yang diberikan dari berbisnis itu. Manfaat disini terdapat 3 orientasi yaitu:

- *qimah insaniyah*: manfaat yang dimana dapat memberikan manfaat terhadap sesama manusia, contohnya lapangan kerja dan sedekah.
- *qimah khuluqiyah*: akhlakul karimah menjadi hal yang pasti agar menimbulkan terciptanya hubungan persaudaraan dalam Islam.
- *qimah ruhiyah*: Suatu kegiatan yang digunakan untuk selalu mendekatkan diri kepada Allah SWT

2. Pertumbuhan

Jika target hasil sudah didapatkan, maka perusahaan yang melakukan bisnis *online* harus melakukan pertumbuhan dengan sesuai ajaran Islam agar tidak melakukan segala cara demi hanya mempertumbuh perusahaan tersebut.

3. Keberlangsungan

Hasil yang telah dicapai maka harus dijaga keberlangsungannya agar perusahaan tersebut dapat beroperasi terus menerus.

4. Keberkahan

²⁷ Ibid.

Keberkahan ini menjad bukti kalau bisnis yang dilakukan hanya semata-mata untuk mendapatkan ridho Allah SWT, dengan kata lain untuk beribadah kepada Allah.²⁸

Etika Dalam Mengembangkan Bisnis *Online*

Agar bisa memahami bagaimana melakukan bisnis *online* yang baik dan benar diperlukan etika bisnis yang tepat, dengan memakai etika bisnis yang tepat dapat membuat para pelanggan menjadi lebih percaya dengan bisnis yang dilakukan sekarang.²⁹ Inilah definisi etika bisnis menurut para ahli:

- Muslich, etika bisnis ialah suatu ilmu yang menggunakan ideologis pengaturan dan pengoperasian bisnis yang memfokuskan pada tingkah laku dan norma yang ada secara umum.
- Sumarni, bisnis juga membutuhkan etika terkait kalau ada masalah pada aktivitas dan sikap usaha yang menunjukkan kebenaran dan kejujuran berusaha.³⁰
- Bertens, etika atau sikap dalam berbisnis yang artinya mempunyai barometer yang besar jika disamakan dengan barometer yang paling kecil di ketentuan hukum, penyebabnya bahwa ada suatu hal yang abu-abu dalam bisnis dan itu tidak bisa disentuh oleh ketentuan hukum.
- Hiil dan Jones, menyatakan kalau etika berbisnis ialah suatu aturan ataupun kaidah yang gunanya untuk membedakan antara salah maupun benar. Hal ini merupakan modal untuk seetiap pemimpin perusahaan jika ingin mengambil keputusan yang strategis.
- Velasques, etika berbisnis ialah kajian yang diperuntukkan pada moralitas yang salah ataupun benar. Kajian ini memfokuskan di barometer moral sebagaimana yang dilakukan dalam sebuah kebijakan, instiuisi dan tingkah laku bisnis.
- Yosephus, etika berbisnis merupakan suatu bidang yang melakukan kode-kode moral umum di suatu wilayah tindak manusia dalam bidang ekonomi, terutama bisnis. Jadi, secara ringkasnya sasaran utama etika berbisnis yaitu tingkah laku moral pebisnis yang mempunyai aktivitas dalam bidang ekonomi.
- Steade Et Al, menurut beliau adalah yang menjadi patokan sebuah tingkah laku yang masih mempunyai hubungan dengan tujuan dan tips-tips membangun sebuah keputusan yang ada di bisnis.³¹

Dari penjelasan para ahli di atas, bahwa dapat disimpulkan kalau etika bisnis ialah aturan tentang kebenaran dalam menjalan sebuah bisnis yang tak tertulis yang

²⁸ Norvadewi, "Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip Dan Landasan Normatif)," 43.

²⁹ Taufiq prasetya, "Etika Dalam Mengembangkan Bisnis Online," *BlogjeJualan*, last modified April , accessed May 5, 2021, <https://blog.jejualan.com/etika-bisnis-online/>.

³⁰ Dewaweb Team, "101 Etika Bisnis: Rumusan Lengkap Dari Para Ahli," *Dewaweb.Com*, last modified April 16, 2021, accessed May 5, 2021, <https://www.dewaweb.com/blog/etika-bisnis/>.

³¹ Mekari, "Pengertian, Tujuan, Contoh Dan Manfaat Etika Bisnis Adalah Berikut!," *Jurnal,Id*, accessed May 5, 2021, <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-tujuan-contoh-dan-manfaat-etika-bisnis-dalam-perusahaan/>.

menjadi sebuah barometer sendiri dan harus dilakukan oleh semua orang yang terlibat dalam suatu bisnis yang dapat didasarkan dengan perilaku profesional.³²

Maka dari itu jika kamu ingin bisnis atau jualan secara *online* harus berusaha lebih giat lagi, giat belajar, dan jangan lupa untuk selalu memastikan sikap atau etika berbisnis perihal pelayanan terhadap konsumen agar mereka para konsumen puas terhadap barang / jasa yang kita jual. Dengan begitu lakukanlah beberapa contoh etika dalam berbisnis, sebagai berikut:

- Kepada pembeli selalu ramah
Saat berjualan dengan sistem *online*, anda akan menemukan berbagai tipe karakter pembeli. Maka dari itu, anda harus mempunyai sikap ramah terhadap setiap pembeli pada pertemuan awal. Sebagai toko *online* ramah dan bersahabat harus selalu diutamakan karena mengingat fakta bahwa sikap ramah merupakan suatu hal yang dapat dilakukan pembeli kembali untuk membeli lagi barang atau jasa yang kita jual.
- Pertanyaan-pertanyaan dari pembeli harus semua dijawab
Dalam beberapa kasus, pembeli *online* akan memberikan pertanyaan lebih sering dalam memastikan barang yang akan mereka beli, bagaimana kualitas barang yang diterima atau tidak. Anda sebagai pemilik bisnis harus menjawab seluruh persoalan yang diajukan oleh para pembeli dengan tujuan agar mereka lebih yakin dan percaya dengan barang atau jasa yang kita jual. Ketika barang atau jasa sesuai apa yang diinginkan pembeli, maka mereka akan membeli lagi di toko Anda dan merekomendasikannya pada teman-temannya.
- Menyapa dengan perkataan yang sopan
Dalam komunikasi yang baik, biasakan untuk memanggil para konsumen dengan panggilan ibu atau bapak. Namun tergantung bagaimana terget pasarmu itu, panggilan dapat didasarkan pada usia atau gender. Tak lupa Anda harus menyambut mereka dalam keadaan ramah sehingga konsumen lebih merasa dihargai.
- Data pembeli dilarang untuk disalahgunakan
Saat transaksi jual dan beli, biasanya konsumen akan memberikan alamat yang lengkap dan nomor yang bisa dihubungi sebagai data informasi untuk pengiriman barang. Anda sebagai pemilik bisnis itu harus bisa menjaga dan melindungi privasi konsumen.
- Dalam memberikan informasi terkait barang yang dijual harus detail dan jujur
Kepercayaan merupakan hal yang utama dan mendasar dalam melakukan bisnis apapun, jika tidak kamu bersalah dan usaha Anda pasti tidak akan maju cepat atau lambat. Salah satu yang harus diperhatikan ialah keaslian deskripsi pada barang yang akan dijual. Anda harus memberikan penjelasan yang jelas terkait produk yang dijual. Jika kamu memberikan penjelasan palsu, maka pelanggan atau konsumen tidak akan membeli barang di tokomu lagi.³³

³² Taufiq prasetya, "Etika Dalam Mengembangkan Bisnis Online."

³³ "Etika Jualan Online Yang Perlu Kamu Tahu," *Seller.Tokopedia.Com*, last modified December 8, 2019, accessed May 6, 2021, <https://seller.tokopedia.com/edu/etika-jualan-online/>.

Etika berbisnis pun juga memiliki tujuan, karena dengan mempunyai tujuan semua yang direncanakan dapat terwujud. beberapa yang menjadikan tujuan etika berbisnis:

- Tersadarnya moral pebisnis karena sebuah dorongan
Dengan tersadarnya moral pebisnis dapat membuat sikapnya menjadi baik, tingkat kesopanan menjadi lebih besar agar bisa menjalankan bisnis bersama-sama dengan baik, suatu kerjasama yang rapih dan bersih tanpa menggunakan sistem kecurangan dan tipu menipu dapat dihindari terutama masing-masing perusahaan.
- Sikap yang perlu dibatasi dalam melakukan bisnis
Bahkan dalam bisnis pun juga harus bisa menjaga sikap, hal ini termasuk dalam standar operasional dalam kerja dimana di dalamnya memiliki aturan etika berbisnis. Contohnya merahasiakan privasi klien atau pelanggan dan di pengelolaan perusahaan memberikan data berdasarkan fakta dan bersifat transparansi.
- Dalam menjalankan bisnis yang benar harus menganjurkan pembatasan
Maksudnya di sini tentang pembatasan yaitu pembatasan moralitas di mana batasan moral ini untuk mempertahankan keyakinan klien terhadap pelayanan bisnis tersebut, dengan maksud itu menjadi sangat sebetulnya jika tujuan dari kesanggupan moralitas beretika ini di dalam jalannya suatu pekerjaan.
- Citra perusahaan menjadi baik
Dengan menunjukkan komitmen dan etos kerja yang baik dalam suatu perusahaan dapat membuat citra perusahaan tersebut menjadi lebih baik. Kecurangan atau tindakan jelek lainnya dapat hilang jika bekerja sesuai peraturan yang ada, dengan hal ini pula secara otomatis dapat membuat citra nama baik di perusahaan tersebut.
- Citra buruk yang sangat merugikan dapat dihindari
Ada citra baik dan ada juga citra buruk. Dengan memberikan semangat terhadap semua orang yang terlibat di dalam perusahaan tersebut agar bisa memberikan kinerja yang bagus, disiplin, dan profesional tentunya citra buruk tidak akan hadir di perusahaan.³⁴

Dengan adanya etika berbisnis sehingga pesanan barang dari konsumenmu menjadi banyak, laba berlipat ganda, dan masih banyak lagi. Selain itu ada beberapa manfaat yang lain tentang etika berbisnis ini, sebagai berikut:

- Bisnismu semakin terjamin dan meningkat tajam
Dengan menerapkan etika bisnis yang tepat dan hebat, kepercayaan pelanggan maupun konsumen Anda akan meningkat dan inilah yang membuat bisnis menjadi beda dari pesaing lainnya. Ini sangat berguna agar dapat memiliki kepercayaan dari banyak pelanggan maupun konsumen.
- Memperkuat pandangan brand di konsumen menjadi lebih baik

³⁴ Sugi Priharto, "Etika Bisnis: Pengertian, Tujuan, Contoh, Dan Manfaatnya Untuk Bisnis," *Accurate.Id*, last modified June 10, 2020, accessed May 6, 2021, <https://accurate.id/marketing-manajemen/pengertian-lengkap-etika-bisnis/>.

Brand image merupakan salah satu sumber daya yang sangat fundamental dalam menarik konsumen dengan *brand image* yang solid, maka konsumen akan menjadi lebih percaya lagi.

- Mempererat hubungan antara pebisnis dan konsumen

Hubungan yang layak antara konsumen dan pebisnis sangatlah penting sehingga meningkatkan rasa kesetiaan konsumen terhadap bisnis Anda. Dengan kualitas anda seperti itu, pembeli tidak akan mudah berpindah tangan ke pesaing Anda.³⁵

Bisnis Online yang menjanjikan di Zaman Modern

Bisnis *Online* dari zaman ke zaman memang mengalami perubahan karena efek dari globalisasi atau kemajuan teknologi, inilah hasil analisa penulis terkait bisnis *online* yang masih menjanjikan di zaman modern:

1. *Dropshipper*

Dropshipper adalah pelaku usaha yang tidak mempunyai barang sendiri untuk dijual, akhirnya mengambil produk dari orang lain dengan hanya mengambil gambar dan deskripsi produk yang jelas serta promosi di media *online* tanpa perlu menyetok barang. Menurut purnomo, *dropshipper* ialah dealer hanya punya modal barang dagangan penyedia, biasanya foto, yang kemudian dipamerkan kepada pelanggan, setiap kali dijual, dealer membeli barang dagangan dari penyedia dengan bertanya mohon meminta penyedia untuk mengirimkan barang dagangan demi kepentingan dari penjual. Instrumen ini cocok untuk individu yang baru memulai bisnis tetapi dibatasi pengalaman dan modal yang dapat diabaikan, karena tidak ada alasan kuat untuk memanfaatkan modal dan bahaya yang besar dalam *Dropshipper* ini umumnya sedikit.³⁶

Menurut *Ber'Anda Organization*, sistem *dropshipper* sebagai berikut:

- a. Penjual mengunggah foto atau gambar produk di media sosial atau *marketpalce*.
- b. Saat barang terjual, *dropshipper* memberikan data pembelian pembeli ke penyuplai.
- c. Melakukan pembayaran ke penyuplai.
- d. Penyuplai mengirim ke pembeli atas nama *dropshipper*.³⁷

Dropshipper juga memiliki kelebihan antara lain:

- Cukup modal kecil

Sekarang, dengan gerakan *dropshipper* ini, anda tidak perlu membeli barang terlebih dahulu kecuali jika pembeli yang tertarik telah melakukan pertukaran atau mendapatkannya dari Anda dan setelah semua dikatakan dan dilakukan, anda hanya perlu menyampaikan target yang anda dapatkan dari pembeli dan dapat dengan cepat mengambil keuntungan. Ada juga lebih sedikit uang tunai atau modal karena Anda tidak perlu mempertimbangkan biaya sewa atau pembelian persediaan untuk barang dagangan atau barang yang ingin Anda jual.

³⁵ Taufiq prasetya, "Etika Dalam Mengembangkan Bisnis Online."

³⁶ Dzikrulloh, "Jual Beli Dropshipping Dalam Bisnis Online," *Jurnal Trunojoyo*, 4, accessed May 6, 2021, <http://journal.trunojoyo.ac.id/dinar/article/download/2724/2177>.

³⁷ *Ibid.*, 5.

- Operasional yang sangat gampang

Bisnis ini juga bisa dikatakan tidak sulit untuk dijalankan, terlepas dari apakah anda hanya menjalankannya seorang diri. Tentunya, ini karena anda tidak perlu mengelola barang atau pembeli Anda sebenarnya. Jika anda terlibat dengan kesepakatan konvensional ketika semua dikatakan selesai, anda harus bersemangat untuk menunjukkan misi langsung atau menjadi perwakilan penjualan untuk menyampaikan kepada satu atau orang banyak. Bisnis di era komputerisasi saat ini semakin memudahkan.
- Waktu dan lokasi berbisnis fleksibel

Mengenai lokasi dan waktu, tidak diragukan lagi ia mudah beradaptasi. anda dapat mengawasi diri anda sendiri, kapan anda perlu mulai membuka toko online anda dan pada jam berapa transaksi jual beli dijalankan. Anda sebagai dropshipper juga bisa bekerja sama di mana saja dengan satu syarat, koneksi internet yang memuaskan. Meskipun begitu, *dropshipper* tetap mempunyai kekurangan antara lain:
- Laba yang terlalu kecil

Karena anda adalah orang pihak ketiga, keuntungan yang anda dapatkan umumnya tidak besar. Selain menyaingi harga produsen utama, Anda juga harus bersaing dengan harga pesaing lainnya. Hal itulah yang menyebabkan keuntungan yang anda peroleh tidak besar.
- Sangat sulit untuk melihat secara langsung terhadap kualitas dan kuantitas barang

Anda tidak ikut campur dengan siklus pembuatan, jadi anda tidak tahu keadaan barang tersebut. Selain itu, sesekali penyedia tidak secara rutin memperbarui muatan barang dagangan yang tersedia. Jadi itu menghalangi barang itu dihabiskan dan anda tidak memiliki kenalan dengannya. Baik kualitas maupun jumlah umumnya menentukan loyalitas konsumen, dan satu-satunya orang yang dapat disalahkan oleh klien yang kecewa adalah anda sebagai *dropshipper*.
- Penyuplai yang bermasalah

Karena Anda tidak memegang kesepakatan dan tidak terlibat dengan siklus pembuatan sampai pengiriman. Pada saat itu Anda tidak dapat menyaring barang-barang yang diatur pembeli. Masalah penyedia nantinya akan menjadi perhatian Anda juga. Misalnya, barang dagangan tidak sampai ke pembeli, produk rusak, barang salah, dan kesalahan lain. Untuk itu, sangat penting untuk memilih penyedia yang memiliki kualitas bantuan dan kualitas barang yang bagus.
- *Branding* dipersulit

Masalah lain yang dihadapi saat melakukan bisnis dropshipper adalah menandai masalah. Pada barang yang berbeda, logo suatu merek umumnya melekat kuat pada *brand*. Saat ini, ini adalah hal yang tidak bisa dilakukan oleh *dropshipper*. Karena barang yang mereka jual bukanlah barang milik mereka sendiri. Tapi, ada juga beberapa penyedia yang mengizinkan nama atau merek *dropshipper* digunakan sebelum produk sampai di tangan pembeli.
- Membutuhkan trik marketing yang tepat dan benar

Kerugian terakhir dalam bisnis ini adalah persyaratan prosedur periklanan yang benar dan tepat. Ada banyak persaingan di dunia bisnis *online*, mulai dari *dropshippers* lain atau dari penyedia mereka sendiri. Terlebih lagi, anda harus memiliki sistem sendiri untuk membujuk individu agar membeli barang dari anda.³⁸

2. *Affiliate Marketer*

Affiliate marketer di mana seseorang akan mendapatkan ukuran komisi tertentu untuk secara efektif memajukan produk si pengirim (*merchant*). Tidak umumnya yang ikut program afiliasi adalah individu. Kelompok atau bahkan organisasi bebas untuk mengikuti program mitra yang dapat diakses.

- *Merchan*: Kumpulan ini juga kadang-kadang disebut sebagai pembuat atau merek. Apapun namanya, orang inilah yang memegang tanggung jawab untuk barang.
- Anggota / *affiliate*: Atau disebut distributor, rekanan memiliki kemampuan memengaruhi individu untuk membeli suatu barang. Biasanya orang ini melibatkan blogger, influencer Instagram, atau organisasi yang menghabiskan banyak waktu di bidang memamerkan anggota.
- Klien atau pelanggan: Dari namanya saja, kita dapat menyimpulkan bahwa ini adalah pembeli yang akan melakukan akuisisi item yang diiklankan oleh anggota.

Afiliasi mendapatkan keuntungan dengan distributor atau pihak kedua di dalam sebuah penyedia atau penyuplai item atau barang, biasanya barang di afiliasi ini berupa barang non fisik atau digital. Kemudian afiliasi mempromosikan ke media sosial, ketika ada konsumen atau pembeli membutuhkan barang yang diinginkan, afiliasi mendapatkan komisi dari penyuplai. Komisi ini bisa didapatkan ketika sudah menjadi afiliasi dan setuju atas aturan pembagian komisi dari *merchant*. Biasanya komisi ini hitungannya persen dari harga produk yang dijual, antara 20% sampai 60%. Harga yang dijual ke pembeli tidak bisa dinaikkan lagi oleh afiliasi, karena penghasilan afiliasi dari sistem pembagian komisi.³⁹

Kelebihan *affiliate marketer*, yaitu:

- Tidak memiliki biaya produksi
Dengan menggunakan *affiliate marketing*, seharusnya tidak perlu memikirkan dan menambah jasa produksi supaya bisnisnya dapat dimulai.
- Biaya awal yang tergoong rendah
Cukup bermodalkan internet dan hp atau laptop bisa berbisnis *affiliate marketing*.
- Menjual barang apa saja
Dengan majunya zaman ini, hanya memanfaatkan program-program *affiliate marketing* yang sudah saja, dan memilih produk yang

³⁸ Ratna Patria, "Kelebihan Dan Kekurangan Memulai Bisnis Dropship," *Domainesia.Com*, last modified July 8, 2020, accessed May 6, 2021, <https://www.domainesia.com/berita/memulai-bisnis-dropship/>.

³⁹ Ariata C, "Apa Itu Affiliate Marketing," *Hostinger*, last modified 2020, accessed May 6, 2021, <https://www.hostinger.co.id/tutorial/apa-itu-affiliate-marketing>.

akan dijual. Barang yang dijual ini bisa berupa barang berbentuk fisik dan barang digital. Barang/benda digital biasanya yang dijual itu seperti database suplayer, *template* produk, dan masih banyak lagi.

- Tidak adanya karyawan
bisnis *affiliate marketing* ini bisa dilakukan tanpa adanya karyawan, pada umumnya *affiliate marketing* bisa dikerjakan sendiri dimanapun dan kapanpun.

Sedangkan untuk kekurangannya juga adalah :

- penghasilan tergantung pada pihak lain
pencairan keuntungan melalui konsumsi dari pibraknya
- Tidak membangun aset
tidak membangun sebuah aset.⁴⁰

3. Reseller

Satu model bisnis *online* yang sangat menjanjikan lainnya ialah *reseller*. *Reseller* sendiri hampir-hampir mirip dengan *dropshipper*, namun *reseller* harus ada modal entah itu sedikit atau banyak yang terpenting untuk dijual kembali. Biasanya harga barang *reseller* lebih murah daripada *dropshipper*. Hal ini bisa terjadi karena *reseller* membeli barang dengan kuantiti lebih banyak dan dari suplier mendapatkan diskon. Maka dari itu di pihak *reseller* mendapatkan keuntungan lebih banyak.⁴¹ Tak lupa *reseller* harus menyediakan tempat untuk berjualan atau penyimpanan stok barang. Adapun menjadi *reseller* yang benar antara lain:

- Niat. Harus memiliki niat yang benar dan memiliki tekad yang kuat. Mempunyai niat berbisnis walaupun statusnya masih *reseller* tetap harus dijalankan, hal ini membuat orang-orang yang ingin menjadi *reseller* tidak merasa bosan dan takut untuk berbisnis *online*.
- Modal. Harus diperhatikan, *reseller* wajib mempunyai modal baik modal itu sedikit ataupun banyak. Sebelum menyetok barang yang ingin dijual, *reseller* wajib mengetahui dasar tentang dunia jual beli atau bisnis *online*.
- Koneksi hubungan sosial. Bisnis apapun wajib berkoneksi dalam hubungan sosial dengan *supplier*, relasi dan teman.
- Teknik pemasaran. Walaupun *reseller* juga harus memahami teknik pemasaran walaupun si KK.
- Berdo'a, apapun yang diharapkan untuk semuanya yang terbaik.

Resellerpun juga memiliki kelebihan antara lain:

- Mendapatkan produk yang distok dari produsen dan mudah untuk mengatur stok barang tersebut
- Tidak mempunyai ketergantungan terhadap satu produsen dan mengembangkan bisnis dengan keadaan *reseller tidak rame*

⁴⁰ mahasiswa KKN-P Fakultas Ilmu, "Kelebihan Dan Kekurangan Sistem Affiliate Marketing," accessed June 15, 2021, <https://zahiraccounting.com/id/blog/kelebihan-dan-kekurangan-sistem-affiliate-marketing/>.

⁴¹ Cermati.com, "Mau Jadi Reseller Atau Drop Shipper ? Pelajari Ini Dulu," *Cermati.Com*, last modified 2018, accessed June 15, 2021, <https://www.cermati.com/artikel/mau-jadi-reseller-atau-drop-shipper-pelajari-ini-dulu>.

- Mendapatkan keuntungan yang sangat besar dari produk yang dijual
- Terkait *packaging* dan pengiriman barang tidak bergantung lagi pada produsen dan bisa lebih mudah untuk branding bisnis.
- loyal terhadap semua konsumen yang mengakibatkan adanya ikatan yang kuat antara pembeli dan penjualnya

Reseller juga memiliki kekurangan, antara lain:

- Ada beberapa yang menjadi *reseller yang membutuhkan loker*
- Mempersiapkan gudang untuk menyimpan stok barang yang ingin dijual kembali
- Ketika barang yang dikirim rusak, dapat mengakibatkan kerugian besar
- Dengan menjadi *reseller* maka harus siap siap untuk melakukan pemasaran, melayani konsumen, pengemasan, dan menerima komplain.⁴²

Seberapa Pentingnya Bisnis *Online* di Zaman Modern

Setiap rezeki orang sudah diatur oleh Allah SWT dan setiap orang mempunyai jalan kesuksesannya masing-masing, jika orang tersebut mempunyai bekal untuk berbisnis *online* ya boleh-boleh saja, itu malah lebih bagus.⁴³ Berbisnis boleh model sistem apa saja, karena dengan berbisnis dapat menabuh rezeki yang kita punya. Jangan hanya mengandalkan pekerjaan utama, harus ada pekerjaan samping seperti berbisnis.⁴⁴ Dan itu juga tergantung orang-orangnya masing, ada yang suka berbisnis *online* dan ada juga yang berbisnis *offline*, untuk pemula yang ingin terjun berbisnis, selayaknya berbisnis *online* karena mudah, tidak memerlukan modal yang sangat banyak, bisa promosi produknya dimanapun melalui sosial media ataupun *marketplace*.⁴⁵ Dengan bisnis *online* ini bisa mendapatkan omset yang sangat besar walaupun berbisnis hanya melalui internet dan dirumah saja, ini disebabkan efek dari kemajuan zaman juga.⁴⁶

Penutup

Dengan kemajuan teknologi sampai sekarang, terciptalah usaha yaitu bisnis *online* dimana melakukan transaksi jual beli dengan *online*. Hanya bermodalkan hp pun dan kuota internet itu sudah cukup untuk melakukan bisnis *online*, bisnis *online* sekarang digandrungi banyak kalangan baik yang muda maupun yang mudi, karena kemudahannya itu. Untuk ingin berbisnis *online* dengan mudah, bisa menggunakan

⁴² Guru Ekonomi, "Pengertian Reseller: Syarat, Cara Kerja, Kelebihan & Kekurangan," *Sarjanaekonomi.Co.Id*, last modified October 4, 2020, accessed June 15, 2021, <https://sarjanaekonomi.co.id/reseller/>.

⁴³ Ervin, "Mahasiswa," *Interview* (Gresik, May 6, 2021), <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.

⁴⁴ Luqman, "Mahasiswa," *Interview* (Gresik, May 5, 2021), <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.

⁴⁵ Meysa, "Mahasiswa," *Interview* (Gresik, May 4, 2021), <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.

⁴⁶ Firda, "Penjual," *Interview2* (Gresik, May 6, 2021), <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.

model bisnis *dropshipper*, *reseller*, *affiliate marketer*. Ketiga model *online* sekarang digandrungi oleh rakyat Indonesia, baik usia muda sampai tua. Dan jangan lupa kalau melakukan kegiatan muamalah salah satunya berbisnis *online* harus menyesuaikan juga dengan ajaran-ajaran Islam yang ada. Salah satu aturannya yaitu berbisnis *online* dilarang melakukan sistem riba, karena riba merupakan strategi untuk merugikan konsumen secara penuh.

DAFTAR PUSTAKA

- Adieb, Maulana. "Mengenal Model Bisnis C2C, Bisnis Yang Untungkan Sesama Customer." *Glints.Com*. Last modified 2021. Accessed May 5, 2021. <https://glints.com/id/lowongan/c2c-adalah/#.YJHNKu3ivIV>.
- C, Ariata. "Apa Itu Affiliate Marketing." *Hostinger*. Last modified 2020. Accessed May 6, 2021. <https://www.hostinger.co.id/tutorial/apa-itu-affiliate-marketing>.
- Cermati.com. "Mau Jadi Reseller Atau Drop Shipper ? Pelajari Ini Dulu." *Cermati.Com*. Last modified 2018. Accessed June 15, 2021. <https://www.cermati.com/artikel/mau-jadi-reseller-atau-drop-shipper-pelajari-ini-dulu>.
- Daffa. "Mahasiswa." *Interview*. Gresik, May 6, 2021. <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.
- Dzikrulloh. "Jual Beli Dropshipping Dalam Bisnis Online." *Jurnal Trunojoyo*. Accessed May 6, 2021. <http://journal.trunojoyo.ac.id/dinar/article/download/2724/2177>.
- Eiril. "Perkembangan Bisnis Online Di Indonesia Saat Ini." *Gudang SSL*. Accessed May 5, 2021. <https://gudangssl.id/blog/perkembangan-bisnis-online-di-indonesia/>.
- Ervin. "Mahasiswa." *Interview*. Gresik, May 6, 2021. <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.
- Firda. "Penjual." *Interview2*. Gresik, May 6, 2021. <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.
- Fitria, Tira Nur. "Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 3, no. 01 (2017): 52.
- Guru Ekonomi. "Pengertian Reseller : Syarat, Cara Kerja, Kelebihan & Kekurangan." *Sarjanaekonomi.Co.Id*. Last modified October 4, 2020. Accessed June 15, 2021. <https://sarjanaekonomi.co.id/reseller/>.
- Ila Novila. "Strategi Pemasaran Pedagang Offline Dengan Online Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Pakaian Di 15 A Metro Timur)." Institut Agama Islam Negeri Metro, 2019. Accessed April 29, 2021. <http://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/80>.
- Luqman. "Mahasiswa." *Interview*. Gresik, May 5, 2021. <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.
- mahasiswa KKN-P Fakultas Ilmu. "Kelebihan Dan Kekurangan Sistem Affiliate Marketing." Accessed June 15, 2021.

- <https://zahiraccounting.com/id/blog/kelebihan-dan-kekurangan-sistem-affiliate-marketing/>.
- Mekari. "Pengertian, Tujuan, Contoh Dan Manfaat Etika Bisnis Adalah Berikut!" *Jurnal,Id*. Accessed May 5, 2021. <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-tujuan-contoh-dan-manfaat-etika-bisnis-dalam-perusahaan/>.
- Meysa. "Mahasiswa." *Interview*. Gresik, May 4, 2021. <https://drive.google.com/folderview?id=1D15McLFhrPOrWsRVa6EQhLTh7dZMdOhr>.
- Nasri, Al Fadila Darma. "Pengaruh Penerapan E-Commerce Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Bengkulu)." Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2017.
- Nasution, Juli Amirah. "Makalah Bisnis Online." Sekolah Tinggi Manajemen Logistik Indonesia, 2015. https://www.academia.edu/25860524/MAKALAH_BISNIS_ONLINE.
- Nimda. "Mengenal E-Commerce." *Universitas Pasundan*. Last modified 2012. Accessed May 5, 2021. <http://www.unpas.ac.id/mengenal-e-commerce/>.
- Norvadewi. "Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Konsep, Prinsip Dan Landasan Normatif)." *Al-Tijary* 01, no. 01 (2015): 33–46.
- Ratna Patria. "Kelebihan Dan Kekurangan Memulai Bisnis Dropship." *Domainesia.Com*. Last modified July 8, 2020. Accessed May 6, 2021. <https://www.domainesia.com/berita/memulai-bisnis-dropship/>.
- Sugi Priharto. "Etika Bisnis: Pengertian, Tujuan, Contoh, Dan Manfaatnya Untuk Bisnis." *Accurate.Id*. Last modified June 10, 2020. Accessed May 6, 2021. <https://accurate.id/marketing-manajemen/pengertian-lengkap-etika-bisnis/>.
- Taufiq prasetya. "Etika Dalam Mengembangkan Bisnis Online." *BlogjeJualan*. Last modified April . Accessed May 5, 2021. <https://blog.jejualan.com/etika-bisnis-online/>.
- Team, Dewaweb. "101 Etika Bisnis: Rumusan Lengkap Dari Para Ahli." *Dewaweb.Com*. Last modified April 16, 2021. Accessed May 5, 2021. <https://www.dewaweb.com/blog/etika-bisnis/>.
- "Bisnis." *KBBI Online*. Accessed April 29, 2021. <https://www.kbbi.web.id/bisnis>.
- "Bisnis Model Dalam Business to Consumer (B2C)." *Rhiel.Id*. Last modified 2017. Accessed May 5, 2021. <https://rhiel.id/bisnis-model-dalam-business-consumer-b2c/>.
- "Daring." *KBBI Online*. Accessed April 29, 2021. <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/daring>.
- "Etika Jualan Online Yang Perlu Kamu Tahu." *Seller.Tokopedia.Com*. Last modified December 8, 2019. Accessed May 6, 2021. <https://seller.tokopedia.com/edu/etika-jualan-online/>.
- "Kenali 5 Model Bisnis E-Commerce (B2B, B2C, C2C, C2B, B2G) Sebelum Membangun Sistem Untuk Bisnis." *Softwareseni*. Last modified April 30, 2021. Accessed May 5, 2021. <https://www.softwareseni.co.id/blog/5-model-bisnis-ecommerce-b2b-b2c-c2c-c2b-b2g>.
- "Peluang Bisnis 2020: Bisnis Ecommerce Akan Memasuki Tahun Emas." *HSBC Indonesia*. Last modified 2020. Accessed May 5, 2021. https://www.hsbc.co.id/1/PA_esf-ca-app-content/content/indonesia/personal/offers/news-and-lifestyle/files/articles/html/201907/peluang-bisnis-2020-bisnis-ecommerce-akan

[memasuki-tahun-emas.html](#).